

2014年2月13日

第14回・ネットスーパーセミナーのご案内

ご挨拶

ネットスーパー研究会主宰
山田 洋一
中東 遼

2014年は、ネットスーパー業界にとって、分水嶺となる年かも知れません。

ネットスーパー業界<2強>の一つ、量的トップのイトーヨーカドーさんは更に加速が掛かりそうで、2015年1,000億円構想に向かって邁進中です。もう一つの、質的トップのスーパーサンシさんは、更にその質的レベルを上げています。

他方、私どもが主宰する「ネットスーパー研究会」の会員様企業の皆さんは、互いに切磋琢磨しながら、<2強>をキャッチアップしようと、努力に余念がありません。又、私どもが担当させて頂いた「JSAネットスーパー勉強会」で、去年1年勉強して頂いた企業も、活性化や新規参入に余念がありません。

一旦、100社・800店舗(アイティ西宮:推定)に膨れ上がったネットスーパー業界ですが、前述したような<前進するグループ>と<後退するグループ>に分かれるのが、今年・2014年と考えています。

ネットスーパーは、単なる<物流ノウハウ>だけではやって行けない、<システムノウハウ>だけでもやって行けないと言うのは、今や、常識となりました。一方、<ネットスーパーの全体像>を提起出来るところは、システム提供者さんや物流担当企業さんにもありません。

我々は、「ネットスーパー研究会」や「ネットスーパー勉強会」を通じて、

- ①経営計画
- ②会員様政策
- ③商品政策
- ④物流政策
- ⑤システム

の5分野でのノウハウ蓄積と体系化に取り組んでいます。

2014年、業界の分水嶺となる今年、上記の夫々の分野に特化したテーマでの公開セミナーを企画致します。今回は、ネットスーパーにおける<会員様政策>を取り上げます。

日頃から、親しくさせて頂いている<丸久さん><ダイエーさん><イズミヤさん><ユニーさん>に、現場からの報告をお願いしました。我々も、現場に立脚したテーマを担当させて頂きます。

奮ってご参加を賜りますようお願い申し上げます。

アイ・ティー西宮株式会社
代表取締役 山田 洋一
顧問 中東 遼